

挖掘行业潜力 房企寻找“中国合伙人”

众筹、轻资产、P2P……今年以来,房地产行业的新尝试层出不穷,且有愈演愈烈之势。自从去年万科正式提出“合伙人”模式以来,包括绿地、龙湖、金地、碧桂园等在内的品牌房企纷纷试水“合伙人”模式。时下,由品牌房企牵头的“合伙人”模式,俨然渐渐成为了行业发展的又一新趋势。

■ 刘兴欣

今年以来,房地产行业的新尝试层出不穷,自从去年万科正式提出“合伙人”模式以来,包括绿地、龙湖、金地、碧桂园等在内的品牌房企纷纷试水“合伙人”模式。时下,由品牌房企牵头的“合伙人”模式,俨然渐渐成为了行业发展的又一新趋势。

房企“合伙人”渐成新趋势

不久前,房企“合伙人”的大军又增添了一名新成员。6月25日,泰禾集团发布公告称,公司正在筹划员工持股计划相关事项,公司股票自6月25日开市起停牌,待公司发布相关公告后复牌。

虽然员工持股更偏向于传统的合伙人模式,但也不难看出,步入“白银时代”的房地产行业正在寻找加快转型的利器。

6月11日,鸿坤集团也推出了自己的“合伙人”计划。与之前以跟投为主的“合伙人”模式不同,鸿坤的“合伙人+”计划,联合了金融、医疗和文化产业等多家企业,在鸿坤的创业平台上,寻求多元化发展,实现二次创业。

实际上,不仅仅是泰禾和鸿坤,近年来包括万科、碧桂园、绿地、首创等很多房企都加入这一阵营,通过股权激励、项目跟投制度或合伙人计划,将项目运营效益与员工个人收益直接挂钩,希望能够实现员工与企业收益



共享、风险共担,进而激发员工的创造性和积极性。

据观察,除传统的股权激励外,房企“合伙人”模式中尤以跟投模式备受房企青睐。除万科目前已在试点中的项目跟投外,首创置业在公司内部推出项目跟投机制,并计划在2015年全面试点跟投激励机制;旭辉也开启合伙人模式,鼓励公司高管和核心员工跟投项目。

依托“合伙人”挖掘行业潜力

“合伙人”模式之所以能够迅速在管理模式成熟的品牌公司中快速兴起,必然与房企目前遇到的问题密切相关。

从去年开始,房地产行业出现了一股跳槽风,其中不乏高管级人才。一位在房地产行业摸爬滚打多年的从业者就表示,以前行业

发展太顺,很多地产从业人员很少考虑需要规划转型的问题。然而“白银时代”房企面临的问题越多,越难留住人才。

“地产企业如果要应对白银时代这些变化带来的挑战,那必须携手合伙人,用创业的心态开展创业,也就是‘合伙人+创业’的模式来相互促进,协同发展。”鸿坤集团董事长赵彬表示。

优客工场(urwork)创始人、董事长毛大庆认为,中国房地产行业有大量空间没有被挖掘出来,但传统发展方式也亟待创新。他认为房企“合伙人+”模式的核心是“共创、共享”。通过与相关行业的合作分享,挖掘出新的业务模式。

不过对于房企试水“合伙人”模式,业内也提出了一定质疑。

CRIC研究中心研究员房玲就表示,对于

大中型房企而言,为应对市场风险,再次凝聚人心,合伙人制确实有较好的效果,但是否所有房企都适用?也得区别对待。传统的职业经理人制度对小型房企或许有着更大的帮助,能够带来先进经验和完善的规划,甚至帮助企业扩张。但这并不意味着小型房企不能进行合伙人制发展。“企业需要根据自身发展阶段和核心诉求,判断哪种模式更利于企业在当下环境前进。”

合伙模式自主选择

碧桂园的“合伙人”主要体现为项目跟投激励机制。

目前,碧桂园正在推行“同心共享计划”。该计划的运作模式为,集团拿出每一个项目的10%-15%的权益给管理层,并要求中层员工参股投资项目。

据了解,在这一模式中,总部平台对每个项目平均跟投5%,区域平台也是对每个项目平均跟投5%,再就是项目团队投5%。这当中,对于总裁、区域总及项目负责人都是强制跟投,其他人则是自愿跟投。

碧桂园方面表示,该计划实施后,碧桂园的所有项目都将转变为合伙人制,此次变革的目的是希望让集团实现扁平化的管理,把管理中心下移到区域,实现区域的做大做强。

当代置业选择的是“智业合伙”机制:涉及公司地产业务和非地产业务核心领域,覆盖公司领导层、管理层以及中坚层。就项目跟投来说,职员可锁定跟投额度为项目自有资金峰值的5%。项目的核心团队成员必须跟投,集团各专业管理层以上必须跟投,其余成员自愿跟投。

当代置业的“智业合伙”在给予项目核心员工一定压力和动力的同时,还增加了“弹性”设计,设立了项目跟投退出机制:现金流回正,项目跟投即可进行第一次退出,当项目的销售率达到90%时,可以全部退出。



金错刀: 不被“互联网+”, 就被“互联网-”

■ 周丽

创新已经成为许多企业尤其是传统企业当下的着眼点,面对全民创新、全民创业的大热潮,究竟是什么在阻碍传统企业“互联网+”、阻碍创新?而什么又是企业创新的真正能量?

在6月25日于北京举行的“2015年企业竞争力夏季峰会”上,来自学界、企业界和资本界的嘉宾从多角度,展开了对企业创新、传统企业转型的“互联网+”的激情碰撞。

不“互联网+”, 就被“互联网-”

对于大型传统企业来说,转型和创新意味着打破现有的市场秩序,这就使得企业不得不舍弃一些已有利益,恐惧也随之产生。微创新学院创始人、互联网创新教练、爆品会会长金错刀认为“互联网+”的本质在于,简单称为是价值链动刀,就是把过去传统企业的浪费、低效砍掉。而那些把所谓互联网化创新当成锦上添花、当成狗皮膏药的企业全都走不长,反倒是能够把“互联网+”、创新变成一种危机状态下的绝地反击的企业能够转型成功,前两年可能有各种挑战,但是坚持下去,第三、第四年可能就会有勃勃生机焕发出来。

事实上,创新的事往往是小事,开始创新的公司也往往是小公司,但这种创新具有对自我认知的颠覆性破坏和重构产业秩序的作用。企业需要意识到的是,你不“互联网+”,就要被“互联网-”。

而创始人作为企业最重要的发动机,在金错刀看来,首先要武装创始人。更加关键的问题是,创始人必须要意识到自己的弱点,以及组织的惯性,打破这个惯性才能提创新,否则外部的压力就能将他逐步淘汰。

从0到1的互联网转型

现在任何一种模式都属于一个时代,每一次创新都是每一个新的台阶,创新的本质就是不断的否定和不断的进化,以及不断的变革。

在接受记者采访时金错刀认为,互联网公司生存其实就一个法则,即一年生、一年死,这也是创新进化如此重要的原因。“大众创业,万众创新”,可是很多企业家面对“互联网+”的大潮、面对创新时却拿榔头都敲不醒。

万达董事长王健林有一句话流传已久:转型就不怕打破玻璃瓶罐。万达的发展史,可以说是王健林的转型史,先是逃离住宅地产,后来做商业地产,再做旅游地产,现在又要去地产业化、做电商。

可是这个曾经的转型强人王健林的三个观点,金错刀却坦言这会成为其在互联网转型和创新路上的桎梏。他认为互联网的确是工具,但这个工具已经产生了一个不可回避的现实,越大佬级的传统企业,使用这个工具越痛苦。其次,是可怕的盲目自信,万达一上来就要挑战BTA,一上来就要市值千亿美元的平台。第三,万达用KPI驱动的互联网转型,也是最可怕的。

“王健林内心坚信法家,所以公司有几十万字的管理制度,在互联网转型上,王健林也是用一堆KPI指标来驱动管理转型。这是一个可怕的杀手,KPI是从1到10的管理利器,但很多互联网转型都是0到1的不断试错,这种杀伤力随处可见。”总的说来,还是太自信了,缺乏归零心态,金错刀认为。

专家建议中国企业借力东盟华商融入亚太经贸圈

“在‘一带一路’的战略背景下,中国企业‘走出去’时应积极与东盟华商合作,共同分享政策红利,融入亚太经贸圈。”中国东南亚研究会会长、广西民族大学教授庄国土说。

庄国土2日在广西南宁出席“中国企业东盟投资机遇分享交流会”时作出上述发言的。他说,东南亚地区的华人华侨主要分布在印尼、马来西亚、新加坡、泰国等国,华人华侨融通中外政治、经济、文化、教育,熟悉所在国的社会、法律、风俗,在中国与世界各国的交往和合作中具有独特优势,是连接中国与世界的“天然桥梁”。

“总体上看,中国企业目前在与东盟华商的联系上还有很大的上升空间。”庄国土说,尤其是广西、云南等省份,由于北部湾经济区和孟中印缅走廊沿线地区的经济发展相对落后,在融入包括东南亚在内的亚太经贸圈,直接参与亚太产业分工和人力资源整合等方面还不尽如人意。

庄国土说,“一带一路”战略给这些省份提供了机遇,中国政府在推动企业“走出去”的同时,企业自身也要融入所在国的发展,实现互利共赢。

来自泰国国家战略研究所的统计数据表示,2011年以来泰国、印尼等国先后公布了基础设施建设中长期规划,预计2011-2020年期间东南亚地区基础设施建设投资规模将达1.5万亿美元。

新加坡南洋理工大学高级研究学者胡逸山认为,东南亚物产丰饶,但基础设施设施建设滞后,需求巨大。受国际市场有效需求不足、国内需求增速趋缓等多方面因素影响,中国经济在多个传统制造业方面产能过剩矛盾已十分突出,企业发展受限,而正在快速发展的东南亚则给中国企业提供了巨大的投资机会。

胡逸山认为,中国提出的“一带一路”建设构想受到东南亚国家的欢迎。如果中国政府和企业在资金与技术上能大力推进,将有助于促进东南亚的资源融通、市场对接以及投资和贸易的便利化。

“要加强东南亚各国与中国之间海陆空的连接,实现市场共享,加强贸易往来。”庄国土认为,要利用广西、云南等省份的区位优势和政策优势,吸引民营企业和民间资本借道滇桂闽粤,融入亚太经贸圈。

胡逸山说:“面对历史机遇,华商要有新的担当,应该整合世界最前沿和最先进的技术与管理经验,升级现有的合作机制,使华商更好地为企业服务,为‘一带一路’建设服务。”

广西-东盟经贸促进会会长黄海波认为,东南亚包括港澳台地区拥有众多的华人智库和专家,中国和东盟在经贸合作上需要挖掘智力宝库,为建设“一带一路”献计献策。

(潘强 李斌)

多地“互联网+”进程加快 信息产业将迎来高速发展

■ 钟正

各地推进“互联网+”的进程正在加快,目前已有多地制定了“互联网+”行动计划,预计未来将有更多省份出台相关政策。工信部赛迪研究院7月2日发布报告指出,展望下半年,“互联网+”政策环境将更加优化,政府和社会资本合作将成为智慧城市建设和运营主要模式,智能制造将成为制造业发展热点,信息经济将迎来高速发展。

加速推进“互联网+”

截至2015年6月,福建、江苏、内蒙古等地制定了“互联网+”行动计划。福建省在全国首个推出《加快互联网经济发展10条措施》,内蒙古出台了《关于加快推进“互联网+”工作的指导意见》。北京、上海、江西、湖南、广东、河南、深圳、宁波等地均已明确相关计划在制定中。此外,山东、四川、甘肃等地已提前践行“互联网+”计划。预计下半年,将有更多省份出台相关政策措施。

需要注意的是,在“互联网+”大背景下,智能制造正在进入快速发展期。5月19日国务院印发《中国制造2025》,今年上半

年,工信部组织开展了《2015年智能制造试点示范专项行动》,开启了我国智能制造发展的新篇章。各地政府发布的文件中对智能制造也给予足够的重视。根据《天津市智能制造重大科技专项》,计划利用3年的时间,打造5至10家智能制造示范工厂,打造10个以上智能制造特色产业集群。广东省发布了《广东省工业转型升级攻坚战三年行动计划(2015-2017)》,拟建10个在全国具有较大影响力的智能制造产业基地。江门市政府、恩平市政府与沈阳机床集团签署战略合作协议,共同打造以智能制造示范园区和先进机械装备制造业基地为主要内容的国家级智能制造样本。

相关企业也在积极推进智能制造。截至2014年年末,多家企业开始建设智能工厂。未来,在一系列政策的支持引导下,智能制造将成为行业发展热点。工业机器人、3D打印、工业传感器、无人飞机等智能产品和智能装备将日益普及,智能制造单元、智能车间、智能工厂等将逐步成为制造企业标配。

信息化作用凸显

赛迪智库信息化研究中心肖拥军认

“企业绩效管理探索与实践”广汇公益论坛在乌鲁木齐举行

7月4日上午,由新疆发展商会主办、广汇集团承办的“企业绩效管理探索与实践”广汇公益论坛活动在乌鲁木齐广汇中天广场43楼6号会议室如期举行。

本次活动由广汇实业投资集团公司发起,借助新疆发展商会的平台,邀请新商会会员及部分疆内知名的24家企业,组织的首次公益交流活动。论坛活动旨在为新商会各会员企业搭建一个交流平台,以企业之间共同发展,共赢未来为目的,将论坛打造成为最有价值的学习分享,经验交流的专业化平台。以此达到广交朋友,共同破解企业管理中的难题的效果。

首次论坛以主题报告、专题研讨的形式,围绕绩效管理的话题展开深入探讨,同时邀请新商会副秘书长,新疆国际实业股份有限公司董事长丁治平致辞。



主讲嘉宾分别就“企业绩效管理探索与实践”、“绩效管理信息化建设”和“绩效考核结果的应用—人才盘点会”的内容进行了分享,首先从宏观的角度对新疆的人力资源该如何快速适应新常态下的发展,如何抓住机遇实现跨越发展做了阐述。然后对企业绩效管理的现存模式和面临的挑战、误区展开了研讨。针对会员企业HR们共同感兴趣和关注的焦点问题,结合本企业的实际案例给大家做了分享,并与HR们一起研讨,找寻

更合适的应用手段来解决绩效管理中的难点问题,使参会的52名高级管理人员对绩效管理中的具体实践工作有了更深入的认识。大家积极向嘉宾提问,一起探讨和分享各自企业在绩效管理方面的经验。

本次论坛圆满结束,广汇集团倡导不定期开展此类公益论坛活动,由各成员企业承办,论坛主题不限,这必将开启新疆企业共享和发展的一扇门。以此为纽带,新商会会员企业将通过更多领域的资源整合,互惠合作。

承办方广汇集团表示将借助这个平台,把握新常态,找准方向,在当前“一带一路”战略和“新疆建设丝绸之路经济带核心区”的历史机遇下,占领人才的至高点,为新商会的发展和新疆经济腾飞做出更大的贡献。(王建隆)

中石化牵手北汽新能源 一批加油站将变身供电站

7月6日,从中国石化获悉,近日,中石化北京石油和北汽新能源签署战略合作协议,未来北京将有一批加油站变身成为供出租车使用的充换电站。

今年9月底,位于双榆树、东经路的两座加油站将变身成为充换电站,首批投入使用。

据北京日报消息,7月4日,北汽新能源和中国石化北京石油公司签署战略合作协

议,未来北京将有一批加油站变身成为供出租车使用的充换电站。

北汽新能源总经理郑刚介绍,今年四季度,北汽新能源将向相关出租车公司交付200至300辆换电式出租车。这批车型为C50EB的换电出租车在换电时将采用纯自动化操作,换一块充满电的电池仅需3分钟,比燃油车加油还快,而且换一次电可以运

营200公里。

中国石化北京石油公司新能源业务管理处处长闫德林告诉记者,北京石油首批将选择一些出租车充电需求强烈的区域进行试点,“通过前期考察和摸底,我们先选择了双榆树、东经路的两个加油站进行试点,将加油站改造为充换电站,预计9月底建设完成投入使用。”

除了完全转型为充换电站之外,闫德林介绍,未来根据纯电动车推广进程,更多加油站将采用“加油+充换电”的双重模式。对“的哥”师傅关心的换电收费问题,闫德林表示,出租车司机需要缴纳一定的基础费用和服务费,后台结算系统将自动产生支付费用明细,未来出租车司机或可实现直接刷卡支付。(陈晶源)